

LES TRUCS DU MÉTIER

Le Mexique s'ajoute aux marchés d'exportation d'une entreprise de Cambridge

Fermement positionnée aux États-Unis, en Europe et en Extrême-Orient, ATS Automation Tooling Systems Inc. se prépare à percer le marché mexicain.

Basé à Cambridge (Ontario), ce fabricant d'équipements automatisés destinés à l'assemblage de petites pièces pour les industries de l'automobile, des appareils ménagers et de l'électronique exploite deux autres usines au Canada ainsi que trois aux États-Unis.

Comme le signale Paul Patterson, directeur des ventes et de la commercialisation chez ATS, « notre principal marché et certains de nos meilleurs clients (Delphi, Ford et Kelsey-Hayes) se trouvent au sud de la frontière. »

Qu'est-ce qui a donc incité cette entreprise de 1 100 employés dont le chiffre de ventes annuelles approche les 200 millions de \$, (85 % à l'exportation), à s'intéresser au marché mexicain?

« Nous avons embauché un représentant commercial indépendant pour prospecter au Mexique il y a quelques années, explique M. Patterson, en partie pour profiter des nouveaux débouchés qui ont été créés lorsque le Mexique s'est joint au Canada et aux États-Unis pour former l'Accord de libre-échange nord-américain, ou ALENA. »

À cette époque, cependant, ATS était trop portée à développer ses exportations vers les marchés américain et européen, l'Allemagne en particulier, pour consacrer des efforts au marché mexicain, du moins jusqu'en novembre dernier.

C'est alors qu'ATS a participé à l'Exposition canadienne de la technologie, organisée à Mexico.

« J'ai passé une semaine à rencontrer une vingtaine de clients potentiels de toute la ville de Mexico, reconnaît M. Patterson, et je me suis rendu compte des grandes possibilités que présentait ce marché. »

C'est ainsi qu'ATS a ouvert un bureau au Mexique. Comme l'explique M. Patterson, « il semblait logique de chercher à percer le marché de l'ALENA dans le cadre de notre stratégie de commercialisation, et nous avons vite découvert que bon nombre des multinationales européennes installées au Mexique sont portées à s'approvisionner auprès des pays membres de l'ALENA. »

M. Patterson a vu qu'il y avait aussi d'autres avantages à faire des affaires

au Mexique.

« Les sociétés canadiennes sont très bien accueillies ici. Par ailleurs, les Mexicains aiment transiger avec le Canada et ils possèdent un sentiment d'indépendance culturelle semblable au nôtre », d'ajouter M. Patterson.

Outre la proximité relative du Mexique, le fait que la plupart des usines mexicaines de fabrication se trouvent dans le fuseau horaire du Centre constitue, d'après M. Patterson, un avantage pour les gens d'affaires de l'Ontario.

Pour tout renseignement sur ATS et ses produits, communiquer avec M. Paul Patterson, directeur des ventes et de la commercialisation pour ATS, par téléphone, au (519) 653-6500, ou par télécopieur, au (519) 653-6533.

L'aide de la CCC et la persévérance deviennent deux gros atouts

La persévérance, et l'aide de la Corporation commerciale canadienne (CCC), ont produit d'excellents résultats pour une entreprise de Montréal.

En effet, la société Walsh Automation Inc. (WAI) a obtenu, par l'entremise de la CCC, un contrat de mise en œuvre d'un programme de sécurité de 9,2 millions de \$ US aux aéroports de La Paz et de Santa Cruz, en Bolivie.

Le client, l'Administración de Aeropuertos y Servicios Auxiliares a la Navegación Aérea (AASANA), est l'organisme bolivien responsable du transport aérien.

Voir page 3 — L'aide

Succès à Hong Kong d'un éditeur de logiciels d'Ottawa

La société Corel, qui connaît une croissance phénoménale, vient de lancer avec beaucoup de succès la version chinoise de son logiciel de dessin CorelDRAW 6.

Après le lancement du produit, en février, au Centre des congrès de Hong Kong, l'entreprise d'Ottawa s'est associée à Microsoft le mois dernier pour lancer la version chinoise simplifiée de Windows 95. Les représentants ont passé deux jours à Beijing, un jour à Shanghai et un jour à Guangzhou.

(Windows 95 est le système d'exploitation de CorelDRAW 6.)

De dire M. Mark Alberdingk-Thijm, directeur des ventes et de la mise en marché de Corel pour la région de l'Asie-Pacifique, « Nous vendons nos produits à Hong Kong depuis deux ou trois ans déjà et nous nous sentons chez nous sur ce marché où nous prévoyons faire des ventes de 3 mil-

lions de \$ cette année ».

Produit unique

Le produit de Corel, dans lequel sont incorporés la police de caractères chinois et un module de dessin adapté au marché chinois, a commencé à être livré à des distributeurs de la Chine continentale à la mi-février.

La société Corel offre maintenant un soutien technique pour la nouvelle version chinoise grâce à deux centres de service spéciaux situés l'un à Hong Kong et l'autre à Taipei.

M. Alberdingk-Thijm concède qu'il est un peu difficile de faire de nouvelles percées en Chine parce que le piratage est un problème de taille qui n'y a pas encore été réglé.

Comment réussir

Comment la société Corel est-elle parvenue à s'installer à Hong Kong?

De dire M. Alberdingk-Thijm, « Nous y travaillons en étroite collaboration avec un certain nombre de distributeurs avec lesquels nous avons des échanges pratiquement tous les jours ».

Il concède que « L'entreprise a bénéficié d'un appui constant du haut-commissariat du Canada à Hong Kong ainsi que de l'ambassade du Canada au Japon; nous nous efforçons activement de percer le marché lucratif du Japon ».

Les exportations sont synonymes d'expansion

La société Corel, dont 95 % du chiffre d'affaires vient des exportations, prévoit qu'en 1996 les ventes de ses produits, traduits en 24 langues et vendus dans 60 pays, atteindront de 500 à 600 millions de \$.

C'est tout un exploit pour une société qui n'existe que depuis dix ans et qui emploie actuellement environ 1 400 personnes — 700 au siège social d'Ottawa, 700 à l'usine américaine de l'Utah, et près de 100 en Irlande.

D'après M. Alberdingk-Thijm, « La société doit ses succès à sa persévérance et à l'excellence de ses rapports avec le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international ».

Pour plus d'information sur la société Corel ou sur ses produits, prière de communiquer avec M. Mark Alberdingk-Thijm, directeur des ventes et de la mise en marché pour la région de l'Asie-Pacifique; tél. : (613) 728-0826, poste 1571; fax : (613) 761-1403.

L'aide et la persévérance rapportent

(Suite de la page 2)

La CCC, WAI et CSP Inc., une firme de conseillers en sécurité de Montréal qui travaille avec WAI, avaient amorcé ce projet en 1989, mais leurs efforts n'avaient produit aucun résultat concret. Toutefois, en avril 1995, ils ont modifié leur proposition — et ont reçu le feu vert!

WAI, qui fait figure de chef de file en matière d'intégration de systèmes et d'expertise-conseil, compte des clients au Canada, aux États-Unis et dans une trentaine d'autres pays. La société utilisera le logiciel de collecte de données en temps réel de ses propres installations pour fournir au personnel bolivien une information à jour sur le degré de sécurité des deux aéroports.

CSP Inc., une société d'experts-conseils en matière de sécurité,

fournira la formation nécessaire, l'étude de conception ainsi que le devis descriptif du matériel requis, et collaborera étroitement avec WAI pour mener le projet à terme.

La CCC, détenue en propriété exclusive par le gouvernement du Canada, offre toute une gamme de services pour aider les fournisseurs canadiens à obtenir et à conclure des ventes à l'exportation. En 1994-1995, la CCC a reçu des commandes d'une valeur globale de 766 millions de \$ pour le compte de 303 fournisseurs ou clients canadiens, et de 20 organismes internationaux de 37 pays.

Pour tout renseignement, communiquer avec M. Alan Davitt, CCC, Ottawa; tél. : (613) 995-5171; fax : (613) 995-2121; Internet : info@ccc.ca



À la recherche de débouchés extérieurs?

Assurez-vous d'être inscrit dans la banque de données du réseau WIN Exports si vous voulez faire connaître le savoir-faire de votre entreprise aux acheteurs étrangers. Télécopiez votre demande sur papier à en-tête au 1-800-667-3802 ou au (613) 944-1078.

CANADEXPORT

ISSN 0823-3330

Rédacteur en chef : Amir Guindi
Rédacteur délégué : Don Wight
Rédacteur adjoint : Louis Kovacs
Mise en page : Yen Le
Publication : Boîte Noire

Tél. : (613) 996-2225
Fax : (613) 992-5791
Courrier électronique :
canad.export@extott07.x400.gc.ca
Tirage : 40 000 exemplaires.



des extraits de cette publication à des fins d'utilisation personnelle à fois, la reproduction de cette publication en tout ou en partie à des fins d'obtention au préalable d'une autorisation écrite de CANADEXPORT.

é en français et en anglais par le ministère des Affaires étrangères et du des services de communication sur le commerce (BCT).
ite à l'adresse ci-dessous. Pour un changement d'adresse, renvoyez l'éti-
nes de délai.

ministère des Affaires étrangères et du Commerce international,
Ottawa (Ontario) K1A 0G2.